# 2024年开业策划方案 开业策划活动模板精选

来源：网络 作者：雨雪飘飘 更新时间：2024-09-05

*在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧2024年开业策划方案一在现今物质生活及其丰富...*

在日常学习、工作或生活中，大家总少不了接触作文或者范文吧，通过文章可以把我们那些零零散散的思想，聚集在一块。范文怎么写才能发挥它最大的作用呢？以下是我为大家搜集的优质范文，仅供参考，一起来看看吧

**2024年开业策划方案一**

在现今物质生活及其丰富的今天，有人生存聚居的地方就需要有服务提供，随着人们日益增长的物质文化需求，良好的服务成为商场竞争中的关键要素。

所以今拟定开一家名为“衣见倾心”洗衣店，本着以人为本，服务大众的理念。

1、 地理环境：位于贺兰山西路，地势较好，适合洗衣店的开展。

2、 竞争环境： “衣见倾心”洗衣店则位于宁大及各学院周边，主要面对小区居民，在校大学生，提供干洗及其他洗衣服务。

1、 我店首先进行了市场调研，得到了问卷调查哦300份

（1） 学生消费者：在被调查学生中，男女生在清洗衣物等习惯 上存在着明显差异，女生80%坚持每天清洗衣物，而男生只有40%，基本没有女生会把衣物放置三天以上清洗，而男生有13%会把衣物放置较长时间再进行清洗。

据了解，学校都不允许学生在宿舍自置洗衣机，即便又公共洗衣机，80%的学生会认为不干净，40%的女生和50%男生认为只要价格合理，服务到位，还是愿意花钱购买洗衣服务的，节省时间和精力，尤其若是冬天学生购买洗衣服务的欲望则会增加

（2） 小区居民：调查中小区居民对洗衣服务要求干洗集中的范围很大，由于大部分小区居民拥有质地较为特殊的衣物，大概每两周需要一次干洗服务。

预计投资额：30000元左右 ，我每学年都有奖学金、助学金、可以全部拿出，平时的生活费用可以作为周转资金。

由于新店刚刚开始，只有3万元活动资金，洗衣顾客主要集中于各个学校和小区居民，因此，首先地址应该以人流量较为大的地段为首要，同时考虑与各校距离适当，选择在学知苑小区门口，异种零售店聚集，顾客范围广，利于店面的宣传，店租在每月1100元左右，30平方米左右。

1、为了突出我店，以人为本，服务大众的理念，因此外观以绿调为主，选择较为突出，容易引起消费者的注意，门面采用玻璃全透明格调，营造明净舒适氛围，留给顾客我们洗衣店干净、卫生的形象

2、店内设有：

（1）接待台，处理日常业务，做好收发衣物和质检衣物的主要场所

（2）晾挂清洗后的衣物架

（3）放置清洗前的衣物架；约消耗资金5000元左右。

1、 企业名称释义：“衣见倾心”音似“一见倾心”，突出本店洗衣服的宗旨，让消费者在送取衣物的过程中，通过本店较为周到的服务，心情舒畅。

2、 宗旨：以人为本、服务大众，以卫生、专业、高效、便利的服务赢得最广泛的顾客

3、 设备：购买一套科技含量较高的自动化程度较高的专业设备包含

（1）洗衣机

（2）烘干机

（3）烫台

（4）去渍剂

皮衣增长剂等约耗资金10000元左右

4、 人员配备：店长一名、技术操作员两名

店长：主要负责在店内接洽顾客，争取订单，为顾客做好记录，接受顾客建议，对各种资料做好统计整理和保管。

操作员：主要负责清洗衣物的全程工作，并且还能为顾客提供送货服务

5、 促销手段：利用节假日开店前一星期，在各大校园进行全方位的宣传，突出专业、卫生、高效、便利，派发印有价格表的宣传单，以赠送服务优惠卷为奖励

随着近来高校广招人数极具上升，当羽绒服等衣物需要洗涤，而传统的干洗店，不能提供专业和快速的水洗，和烘干服务时，如果身边有“衣见倾心”的洗衣店，烦恼得到解决。不仅提供水洗，也提供干洗服务，打造消费者信得过的品牌形象。

洗衣店作为实体，持久性较强，没有库存积压等纠纷，现金交易，运营成本低，管理模式简单，因此前景较为可观。

**2024年开业策划方案二**

现在的大部分的营业厅中只是单纯的办理与手机相关的业务及费用的处理，很难在其上突破局限做出更多的迎合消费者的特色服务，我们磨子桥联通营业厅在不变联通业务及服务的情况下，大胆的设置与手机相关的产品及服务，旨在一切为消费者的利益及爱好出发。磨子桥联通营业厅位于科华北路24号，比邻四川大学几周遍的各个高校，是学生人群集中的地方，在5月1号开业，其由于特殊的地理位置和环境，我们为了迅速的扩大其在学生人群中的影响力和号召力，体现出我们此次开业的主题：“原来服务可以这样完美”拟此开业策划书。

“原来服务可以这样完美”

我们磨子桥联通营业厅开业庆典的店内布置主要体现两个主题：一个是“喜庆开业”，一个是“对消费者服务”。

1、店内POP：吊旗、X展架由联通提供的的开业宣传POP吊旗、X展架，在店内主要区域悬挂和首要位置展示主要突出营业厅开业的喜庆氛围。

2、花篮及花卉：开业的当天在营业厅的门口摆放4个花篮里面的花以红色为主，左右各两个。在消费者的第一视觉上产生喜庆的惬意。

◆红色气充拱型门：

在营业厅门口放置一个直径15米的红色拱门。在拱门上悬挂开业条幅。增加开业当天的喜庆氛围。

◆卡通气模：

在营业厅的门口设置两个卡通气模，更加增加了营业厅开业时的风味。

◆三色气球拱门：

在营业厅的大厅正门口外，设置红黄蓝三色的彩色气球拱门，一方面可以营造开业的喜庆氛围另一方面可以营造出较为强烈的时代气息。

在开业的前期，用DM单的形式向社会及周边的学生人群发放，利用其中的广告宣传和人群的从众心理宣传营业厅的开业方式及对消费者的让利情况。

此项活动最终解释权归磨子桥联通营业厅所有广告与实物不近相同或有出入的，一切以磨子桥联通营业厅内的公告版为准，恕不另行通知。文章出处：大中小打印关闭开业策划书飞雪

**2024年开业策划方案三**

一、天荣服装城产品推介会（重点招商会）

二、天荣服装城服装峰会论坛（重点新闻发布会）

三、天荣服装城开业庆典礼仪方案

四、天荣服装城招商计划建议书

五、天荣服装城平面设计主题定位方案

六、活动费用预算

产品推介会

天荣服装城的`市场运营过程中，提供了独特的七大经营保障计划，为了逐步把各项计划完善顺利的实施下去，产品推介会是整体活动环节中比较重要的部分，产品推介会的成功推出，对企业下一节的经营起着至关重要的作用，因此须集中企业优势资源，为产品推介会的举办营造良好氛围。

XX年11月28日（拟定）

：天荣服装城北区及南区商铺现场

天荣服装城全力打造河南服装第一城的形象，力争建设成中原最具影响力的服装交易基地，除醒目户外广告外，另配合系列促销活动。其目的就是让广大消费者、商铺业主、服装厂家、参会经销商进一步了解天荣服装城的潜在优势，显示企业实力，引导公众认可，增强业主、经销商、厂家等等社会各界人士对盛世东方的信心和兴趣。

1、商铺业主

2、服装经销商

3、服装厂家

4、各省市服装协会、服装管理机构

1、在市场竞争激烈、强手如林的状况下，首先在广告攻势上独树一帜，标新立异，令人耳目一新，从而展示天荣服装城的实力，树立企业形象，同时让公众亲身参与各种活动，营造热烈、温馨的气氛，立体式的通过多样化的手段向公众传达信息。

2、面对全省参与代表和各地经销商、厂家，通过匠心独具的公关促销与强大的广告宣传攻势，促使他们进一步信赖天荣，在经销品牌和建立销售网点中，选择天荣服装城。以服装品牌充实商城营商气氛，以商城规模效益推动服装市场交易。

1、媒体广告

（1）选择《大河报》刊登版面广告

（2）《大河报》《郑州晚报》报刊登预告和揭晓广告，并配合刊登系列文章、照片

（3）各主要报纸媒体及电视媒体发布新闻信息，专题访谈等等

2、户外宣传

（1）服装品牌、服装经销公司、服装厂家现场的祝贺条幅

（2）主体彩虹门及升空气球广告

（3）促销活动、文艺活动现场展台的设计和搭配

3、现场布置效果图（附）

1、天荣服装城产品推介会酬宾“气球一响，人人有奖”活动

时间：XX年11月28日（拟定）

地点：天荣服装城南区活动现场

活动对象：参与推介会的所有来宾

实施办法：

（1）现场门口设立两个抽奖点，每点设3名工作人员及礼仪小姐；

（2）布置300个内装刮刮卡的充气气球，同时将所有奖品陈列，设刮奖规则告示牌一块；

（3）凡凭借邀请函到场可刮奖一次，刮奖方式为随意捅气球，取出刮奖卡列出数字，数字代表中奖级别；

（4）奖品配置：中奖率100%，奖品包括手表、氧吧、小台灯等等。

理由：刺激参与热情，活跃现场气氛

2、天荣服装城产品推介会“品牌时装表演秀”活动

时间：XX年11月28日（拟定）

地点：天荣服装城南区活动现场

活动对象：参与推介会的所有来宾

实施办法：

（1）组织入驻经营的服装品牌以及想入驻盛世东方的服装品牌，安排一次高质量的时装表演活动；

（2）模特由经营公司统一安排，经销商或厂家只须提供两到三件款式新颖的服装，在活动现场进行展示表演；

（3）刊登征集有意向参与时装表演的厂商厂家，刊出决定参与表演的部分知名品牌；

理由：展示企业活动能力，提升商家营商信心

3、其它辅助促销活动

（1）针对各地服装厂商开展“品牌商务旅游计划”，为服装厂商提供舒适参观环境的同时，也为品牌入驻盛世东方提供列多的商务计划；

（2）针对广州、浙江等服装信中之地的服装协会，服装管理机构开展“商务联谊”活动，得其它地区行政部门的信任和支持；

（3）针对经销商、生产厂商开展“商务渠道大会”活动，以雄厚的市场启动保证基金，优越的规模经营效应，为商铺提供一流的营商环境。

1、天荣服装城产品推介会门口抽奖活动9:00

2、推介会开幕式，主持人介绍推介会致词9:30

3、推介会特约嘉宾致贺词（相关主管部门领导）

4、推介会商铺设计理念介绍并参观现场10:00

5、推介会时装文艺表演10:30

6、推介会其它活动参与时间11:00

7、推介会酬宾礼品发放11:20

8、推介会闭幕，派送来人来宾

9、善后收尾处理工作

天荣服装城产品推介会现场布置主体分为三部分，第一部分为主台区：负责开幕式及文艺演出；第二部分为活动区：负责各类相关促销活动、抽奖活动进行；第三部分为展示区：安排专业礼仪小姐通过展板、模型、区域位置向来宾介绍天荣服装城产品的经营策略。

这次产品推介会宣传策划主要体现以下特点：

1、扩大宣传策划空间通过多样化的媒体组合以及活动促销，充分展示天荣服装城的潜在优势，展现了宏大的宣传气势；

2、静态与动态广告相结合

静态是指媒体和户外宣传，而动态是指系列促销活动，静态广告对公众的视觉和思维产生刺激，而动态广告则具有强烈的感情，让目标公众参与活动，获取其为好感认知度；

3、短期宣传与长久宣传相结合，除了轰炸式的短期宣传行为，更将建立起长久的活动开幕机制，进一步建立长久不变的企业形象。

【2024年开业策划方案 开业策划活动模板精选】相关推荐文章:

超市购物中心开业策划方案

市场开业庆典活动策划方案

城市生活广场开业策划方案

市场开业庆典活动策划方案范例

陶瓷公司开业庆典活动策划方案

本文档由站牛网zhann.net收集整理，更多优质范文文档请移步zhann.net站内查找